

# Virus immobilier (2): télélocations et télésiestes

LORENZO PEDRAZZINI

Administrateur-délégué AMI INTERNATIONAL (SUISSE)

Le second segment immobilier à corona risque, juste après le commerce urbain, c'est celui des bureaux. Non qu'il y ait qu'une simple paralysie de décisions, momentanée (je m'étends, je déménage, je négocie...), mais sans doute que cette diète forcée, plus proche du confit (art culinaire qui consiste à cuire lentement pour faire dégorger le gras) que de la quarantaine biblique, vienne modifier durablement les comportements. Quantités, loyers, durées des baux... cela, j'en suis convaincu, sera inspiré non par le niveau, la vigueur et la pérennité d'une reprise économique, mais par de nouveaux réflexes locatifs et pour longterms.

Le télétravail et la télésieste du printemps ont dû en inspirer certains. Parlons ici des entreprises de service. Le patron, marqué par l'expérience insolite du confinement et certainement appauvri malgré lui, s'interrogera forcément: combien de postes de travail puis-je exporter (ou suppri-

mer), et, quoique conscient d'une perte d'autorité relative, combien pourrais-je économiser sur les coûts fixes logistiques et immobiliers de mon entreprise? Partant d'une conclusion quantitative (nombre de postes, de mètres carrés), quel sera ma décision locative, maintenant et dans le futur? Ou encore: si tous les chefs pensent comme moi, les loyers vont s'effondrer, c'est certain. Or, ce trouble consciencieux de la demande ce n'est pas mécanique. On l'a vu lors des trois dernières crises.

D'abord, combien coûte un poste de travail? Selon les standards européens, un employé travaillant dans un environnement moderne consomme 14m<sup>2</sup> de surfaces (son poste, les communs, la cafétéria, les sanitaires et la salle de fitness ou de prières...). Ces 14 m<sup>2</sup> coûtent en moyenne, charges comprises, 6300 francs par an (hypothèse d'une moyenne suisse), chiffre qui doit être complété par les services qui y sont liés (informatique, nettoyage, sécurité...), soit au total environ 9000 francs par an. Pour revenir au dilemme précédent, une économie de coûts

directs de 9000 francs par employé, renvoyé à son salon et confiné à vie, cette organisation peut-elle être efficace? Il y aura certes quelques charges liées à cette téléportation, notamment les coûts compensant le loyer du télégré, ses déplacements, sa dépression...

## Des actions immobilières totalement moutonières

Les titres immobiliers cotés en bourse ont chuté de 30% en moyenne, mi-mars. Cela indiquerait que l'investisseur avisé avait anticipé ces lignes, dans le long terme, ou mieux encore, suivi quelque recommandation de vente. Nous avons même vu des calculs capitalisant une baisse théorique loyers de 20% sur le seul marché suisse et autant d'explosion de surfaces vacantes, comme si la pandémie devait être éternelle. Cela a démontré que les actions immobilières sont totalement moutonières. Cependant, l'expérience n'est pas anodine. S'il y aura bien une réflexion logistique, ce sera celle de la réorganisation du travail. C'est certain. Imaginons une assurance, dont

80% du travail est administratif, une étude d'avocats, dont les collaborateurs peuvent parfaitement rédiger avis et recours chez eux, des banques de conseil, dont le contact direct avec le client ne couvre que 15% du temps de présence, un cabinet médical même: les consultations pour une part importante peuvent être menées à distance... Les exemples, ici farfelus, ne manquent pas. Reste la direction de l'entreprise. On a vu que se faire des mimis sur zoom ou facetime souffrait des mêmes vices que le bavardage par courriel, le tout surchargé d'humour lassant entre deux siestes prolongées. C'est comme dans les transmissions militaires: on ne peut pas interrompre. Or, diriger, c'est réagir, créer, imaginer, rebondir et décider. Dématérialiser n'est pas l'assurance d'un vaccin, pas plus que l'hydroxychloroquine n'est un sirop contre la toux.

Aussi, la peur panique de la désertion massive des bureaux ne me semble-t-elle très théorique. Le défi de ce segment de marché important de l'immobilier (17% du marché, en moyenne, en Suisse, en valeur) sera l'habileté



de négociation et d'apaisement des parties, surtout la patience des gérants de ne pas brader les deux millions de m<sup>2</sup>, neufs, mais vacants du pays (état de mars 2020). C'est là que l'on reconnaîtra les bons gestionnaires et non devant les tribunaux ou dans les gazettes. Mais pas avant quelques années. Un crash de valeur? En théorie, les méthodes d'évaluation modernes absorbent l'hypothèse d'une crise et des ajustements de comportement dans le temps long. Encore faut-il s'intéresser à la mathématique financière et dépasser les logiciels bon marché. Certes, pendant quinze ans, la «performance» immobilière (à deux chiffres), se calculait béate-

ment par l'ajustement de deux variables: un loyer réputé éternel et une évaluation au taux hypothécaire du moment. La seconde variable, sans aucun génie, fut constamment du double ou du triple de la première. L'Eldorado, on s'y habitue! A présent, une seule certitude: les taux resteront bas et pour longtemps (sauf folie inflationniste des Etats) et à court terme, les loyers seront sous pression. L'un compensera l'autre et l'appréciation de la volatilité des rendements locatifs sera l'enjeu de la juste valeur. Finalement, tout cela est assez bon pour la demande, globalement pour l'économie. Ce virus, ce pourrait être une vitamine aussi! ■

## Les commerces attendent un plan de réouverture rapide

PIERRE-GABRIEL BIERI

CENTRE PATRONAL

Le processus de reprise des activités présenté par le Conseil fédéral va dans une bonne direction, mais il apparaît encore trop prudent en matière d'ouverture des commerces.

La Suisse, comme les pays qui l'entourent, planifie sa sortie de crise et la reprise de ses activités. Beaucoup de gens en ont besoin; beaucoup en ont envie aussi. La pression se fait donc sentir sur les autorités, même si chacun comprend que les impératifs sanitaires sont prioritaires.

Le Conseil fédéral a présenté le 16 avril un plan d'assouplissement des mesures de protection, articulé en trois étapes. Dès le 27 avril, les commerces axés sur les services à la personne et sur le jardinage et le bricolage pourront rouvrir, de même que les cabinets médicaux. La mesure prévoyant d'ouvrir des surfaces de vente supplémentaires dans les grands magasins d'alimentation, initialement annoncée, a entre-temps été abandonnée, selon les informations qui viennent de tomber, afin de ne pas créer une distorsion de concurrence entre les différents commerces. Les deux étapes suivantes sont prévues - si la situation sanitaire le permet - le 11 mai, avec la réouverture des magasins, des marchés et des écoles obligatoires, et le 8 juin pour les établissements de loisirs (musées, bibliothèques, jardins botaniques) et les écoles professionnelles, les écoles secon-

daires et les hautes écoles. C'est aussi à partir de juin que l'interdiction de rassemblement devrait être assouplie. En revanche, rien n'est encore décidé pour l'hôtellerie, la restauration et les grandes manifestations.

Ces annonces vont dans une bonne direction, car la situation actuelle ne peut pas durer. Toutefois, la planification fédérale donne encore l'impression d'une prudence excessive et d'une cohérence parfois peu claire.

On imagine volontiers la pression qui s'exerce sur les décideurs fédéraux, confrontés au risque

LE SEUL CRITÈRE POUR L'OUVERTURE D'UN MAGASIN DOIT ÊTRE SA CAPACITÉ À RESPECTER LES MESURES D'HYGIÈNE PRESCRITES.

d'une recrudescence de l'épidémie et à des revendications populaires parfois contradictoires. Pourtant l'exemple de certains pays voisins démontre qu'il est possible d'avancer avec moins de retenue pour permettre aux commerces de reprendre leur activité.

Les reproches d'incohérence sont apparus ces derniers jours, car les propriétaires de petits commerces ne pouvaient pas accepter de rester fermés jusqu'au 11 mai si les grandes surfaces avaient le



droit de vendre les mêmes produits dès le 27 avril. Le Conseil fédéral a maintenant accepté de revenir en arrière et les centres commerciaux garderont donc fermés, jusqu'au 11 mai, leurs surfaces ne présentant pas des produits de première nécessité. Il faut s'en réjouir dans la mesure où le seul critère pour l'ouverture d'un magasin doit être sa capacité à respecter les mesures d'hygiène prescrites, tant pour son personnel que pour ses clients. Mais on persiste à penser que cette réouverture générale, sous condition du respect des mesures de protection, serait possible déjà aujourd'hui.

Enfin, et nonobstant les incertitudes sanitaires, il est temps de fixer un calendrier de réouverture aussi pour les cafés et restaurants, qui sont des éléments incontournables de notre vie sociale. Car au-delà de la vie économique, la vie sociale aussi doit reprendre. ■

## Le portage salarial a le vent en poupe

PHILIPPE COUCHEZ / PAUL ANTIOCHUS

Fondateur / Administration &amp; assistance au développement DLCI

Qu'est-ce que le portage salarial? Il s'agit d'une solution permettant à certains professionnels d'être salariés, tout en exerçant un métier d'indépendants! Le portage salarial dépasse avec succès ce paradoxe. Le «porté» est salarié à durée déterminée ou indéterminée d'une société de portage. Cela se traduit par un contrat de travail entre lui et ladite société de portage.

Le «porté» réalise pour une entreprise ou une organisation «cliente» une prestation de services facturée par la société de «portage». Cette dernière se charge de toutes les démarches administratives pour le compte du «porté», paie les charges sociales employé et employeur et reverse après avoir prélevé sa commission, un salaire au «porté».

Le portage salarial concerne de manière privilégiée des prestations intellectuelles, comme l'informatique, mais peut aussi porter sur d'autres fonctions, comme l'ingénierie ou la logistique par exemple.

### Une solution où il n'y a que des gagnants

Pour résumer, l'entreprise dénommée «cliente» et un consultant indépendant concluent un accord sur un mandat à réaliser. Cet accord définit le mandat, le tarif d'intervention du consul-

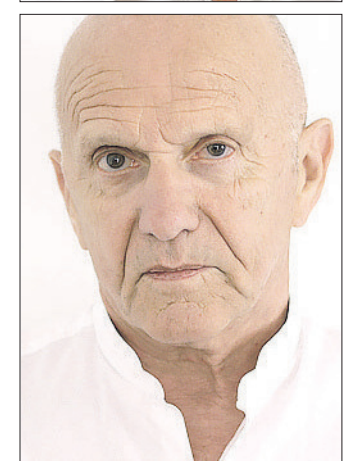
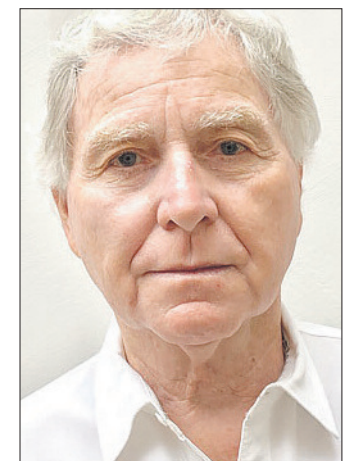
tant et les modalités d'exécution. Le consultant ne désire ni créer une structure, ni gérer les aspects administratifs et légaux.

La société de portage propose un double service. D'une part, elle formalise le contrat de prestation avec l'entreprise «cliente» et d'autre part, elle émet à son intention des factures mensuelles établies sur la base d'un décompte d'heures effectuées par le consultant. L'entreprise «cliente» apprécie de ne pas avoir à s'occuper de gestion de ressources humaines concernant le consultant, puisque c'est la société de «por-

LE RISQUE FINANCIER EST EN QUELQUE SORTE TRANSFÉRÉ À LA SOCIÉTÉ DE «PORTAGE»; CE QUI REPRÉSENTE UN AVANTAGE CERTAIN EN MATIÈRE DE TRÉSORERIE.

tage» qui s'en charge, moyennant une commission globalement faible, prélevée sur le tarif en régie (à l'heure ou à la journée) pratiqué.

Le consultant n'a aucune charge administrative et bénéficie d'un salaire mensuel sans avoir à s'occuper des cotisations sociales, éventuellement de l'impôt à la source, des assurances, de l'AVS, du deuxième pilier... et ceci tout au long du mandat, même si le client règle la facture émise par la société de «portage» avec re-



tard. Le risque financier est donc en quelque sorte transféré à la société de «portage»; ce qui représente pour le consultant un avantage certain en matière de trésorerie. Il bénéficie également de l'assurance accident et n'a pas non plus de déclaration de TVA à effectuer.

Une solution idéale pour les différents partenaires concernés qui y trouvent chacun leur compte. ■